

Testo di Alessandro Gini



www.ecostampa.it

# In volo con un "pieno di energia"

**L**e vacanze sono sempre dietro l'angolo con **Livingston**, la compagnia aerea italiana di linea e charter che raggiunge alcune delle più importanti e note mete di vacanza in tutto il mondo (Carabi, Centro-Sud America, Oceano Indiano, Africa, Mediterraneo e Medio Oriente). Paradisi esotici collegati, tutto l'anno, dai principali aeroporti italiani, dove poter fare il "pieno di energia". Oltre a numerosi voli charter verso le principali destinazioni turistiche di corto/medio raggio, **Livingston** offre anche voli di linea di lungo raggio, con molteplici punti di arrivo in alcune delle più amate location esotiche, come Antigua, Brasile, Cuba, Giamaica, Kenya, Maldive, Messico, Rep. Dominicana, Tanzania e Zanzibar. "Il nostro core business rimane il settore leisure, dei voli on-demand, a servizio degli operatori turistici" - spiega l'Ingegnere Giancarlo Celani, CEO e Presidente di **Livingston** - "Ciò non toglie, però, che sia necessario stare attenti sempre alle diverse opportunità che il mercato può offrire, soprattutto nel bacino di Milano Malpensa, dove è presente la nostra base operativa". Per poter emergere come prodotto che fa la differenza, **Livingston** ha puntato molto sulla vitalità, un autentico "concentrato vitaminico" di ciò che è necessario per volare bene e con piacere! Un'energia vitale che, anche attraverso i colori corporate (arancione e grigio), si ritrova sia nel comfort di bordo sia nel benessere dei passeggeri, oltre che naturalmente nella sicurezza ed affidabilità della moderna flotta. "Dal 2003, anno della sua fondazione, **Livingston** è cresciuta molto, affermandosi come compagnia aerea leisure di riferimento nel mercato italiano". Un risultato di prestigio, se si tiene conto del delicato periodo storico che il settore dell'aviazione civile mondiale sta attraversando. "Credo sia giunto il momento di innovarsi per creare valore, capitale e crescere". Una strategia che potrebbe portare ad un maggiore coinvolgi-

mento dell'azionista attuale (Gruppo Ventaglio) e/o dei futuri azionisti, investendo in favore di un incremento della flotta, diversificando e potenziando il network e le rotte servite. Un programma da portare avanti con grande determinazione, ma che può già contare su alcuni importanti accordi commerciali. "**Livingston** ed Eurofly (Gruppo Meridiana, ndr) hanno stipulato un accordo commerciale per la stagione invernale alle porte per ottimizzare il prodotto offerto ai Tour Operator e al mercato in generale, grazie ad un maggior numero di voli diretti e di destinazioni raggiunte, armonizzando nel contempo le frequenze e proponendo una serie di servizi aggiuntivi e personalizzati sia a terra che a bordo". Il network complessivo delle due compagnie aeree risulterà, così, alquanto potenziato e, grazie ai nuovissimi 7 Airbus A330-200 basati presso l'Aeroporto di Milano Malpensa (oltre a quelli di Roma Fiumicino e Bologna), i due vettori prevedono di gestire circa 300.000 passeggeri nel corso dell'intera stagione. "Le sinergie sono fondamentali in questo periodo. È necessario ottimizzare e razionalizzare l'offerta di posti e di rotte per il mercato leisure. Anche perché ciò permette la razionalizzazione dei costi". Ma la concorrenza non la si affronta solo con i numeri... "I competitor si sconfiggono grazie all'offerta e alla qualità del prodotto che si propone. Bisogna accogliere le tendenze e i cambiamenti, pronti a rinnovare il proprio prodotto, producendo un servizio di valore, fidelizzando il mercato e creando fiducia. Il pubblico, infatti, chiede valore, un prodotto su cui fare affidamento e un servizio che soddisfi le proprie esigenze di puntualità, sicurezza, divertimento, svago e relax a bordo. Bisogna fare in modo che, dopo aver volato con **Livingston**, i clienti possano ritornare per ripetere l'esperienza. Non ci dobbiamo mai dimenticare che quando si vola per piacere, volare dev'essere un piacere!"

## LIVINGSTON, SULLE ALI DEL DIVERTIMENTO E DELLA SICUREZZA



Giancarlo Celani